

České e-knihy v českých knihovnách: ekonomická studie

Národní technická knihovna

Ing. Milan Drahoňovský

Ing. Petra Píšťková

JUDr. Jaromír Šavelka

11. února 2013



Agenda

1. Úvod
2. Popis stávajícího stavu – zahraniční zkušenosti
3. Vyhodnocení nákladů na vydání české elektronické knihy
4. Vyhodnocení nákladů na zpřístupnění e-knih
5. Vyhodnocení návratnosti investice na vydání české e-knihy
6. Právní analýza zpřístupnění e-knih v českých knihovnách
7. Vyhodnocení ekonomické efektivnosti nákupu e-knihy pro knihovnu
8. Identifikace ekonomických rizik spojených se zpřístupněním český e-knih v českých knihovnách
9. Hlavní závěry studie a doporučení

Úvod

- **Výzva Národní technické knihovny** (dále „NTK“) k podání nabídky na veřejnou zakázku malého rozsahu, jejíž předmětem byla „Dodávka služeb pro projekt České e-knihy v českých knihovnách“ **zveřejněna 20. 9. 2012**
- Společnost **Deloitte Advisory s.r.o.** podala **11. 10. 2012 nabídku** a následně byla vybrána jako zpracovatel zakázky s **termínem plnění 14. 12. 2012 (kick off prezentace dne 6. 11.2012)**
- Předmětem zakázky bylo **vypracování ekonomické studie proveditelnosti zpřístupnění českých e-knih v českých knihovnách**, ve standardní struktuře včetně variantních ekonomických kalkulací provozu, obchodního modelu a doporučených řešení
- Deloitte při zpracování studie vycházel především z:
 - Vlastního průzkumu (zahraniční zkušenosti, současný stavu v ČR)
 - Rozhovorů a poskytnutých dat NTK
 - Rozhovorů a podkladů od zástupců vydavatelů, tj.:
 - Vydavatelství VŠCHT Praha
 - Vydavatelství ČVUT Praha
 - Vydavatelství Filozofické fakulty Univerzity Karlovy v Praze
 - Nakladatelství a vydavatelství Zlatý řez
 - Hnutí DUHA vydávající elektronický časopis Sedmá generace
 - Vydavatelství Economia, a.s.
 - Rozhovorů se zástupci distributorů EIZ, tj.:
 - SUWECO CZ, spol. s r. o.
 - Albertina icome Praha s.r.o.

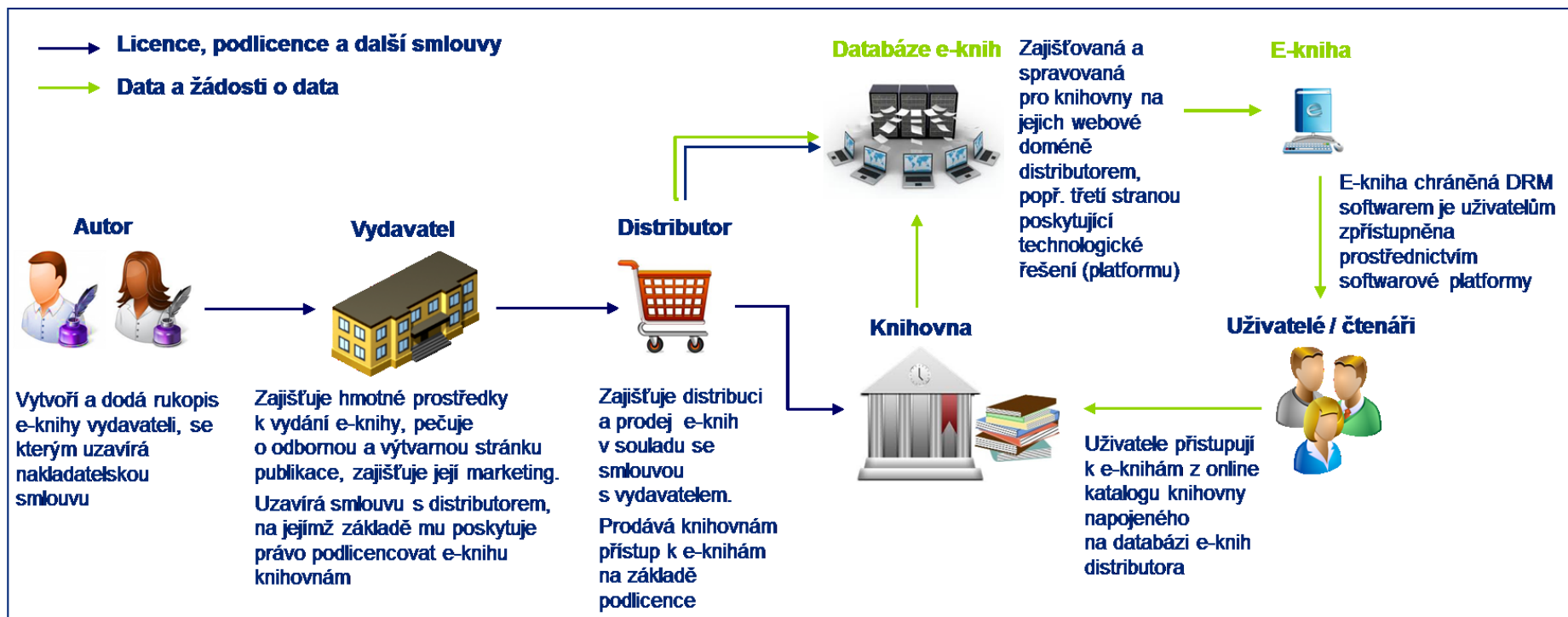
Popis stávajícího stavu - zahraniční zkušenosti

Ing. Milan Drahoňovský



Proces zpřístupnění e-knih v knihovnách

- V celém procesu obvykle figuruje 5 hlavních subjektů:
 - Autor
 - Vydavatel
 - Distributor (agregátor)
 - Knihovna
 - Uživatel (čtenář)



Existující zahraniční business modely

- **Model trvalého přístupu (jednorázového nákupu)**
 - Nejrozšířenější model
 - Obdoba modelu nákupu tištěných knih
 - Knihovna zakoupí od vydavatele (distributora) licenci na konkrétní e-knihu, ke které tak získá trvalý přístup (e-kniha se však nestává majetkem knihovny)
 - Obvykle přístup 1, několika nebo neomezeného počtu souběžných uživatelů
- **Model předplatného**
 - Druhý nejčastěji využívaný model, obvykle doplněk modelu trvalého přístupu pro specifickou oblast e-knih (slovníky, encyklopedie apod.)
 - Knihovna kupuje na předem stanovenou dobu (obvykle 1 rok) přístup do velké databáze e-knih z určité oblasti
 - E-knihy z databáze obvykle přístupné neomezenému počtu souběžných uživatelů
- **Model „pay-per-view“ (platby za využití)**
 - Velmi málo využívaný
 - Knihovna platí vydavateli (distributorovi) nízký stálý (roční) poplatek za přístup do jeho databáze e-knih a za každou výpůjčku z databáze platí ještě dodatečný poplatek
 - Patron Driven Acquisiton
- **Model přímého vztahu autor - knihovna**
 - Využíván převážně v rámci „Open Access“
 - a) Knihovna sama e-knihu vydá a zpřístupní (tj. převezme roli vydavatele a distributora)
 - b) Knihovna pouze zpřístupní e-knihu v repozitáři, který spravuje

Faktory ovlivňující ekonomickou stránku modelu

Ekonomickou stránku (tj. celkové náklady na pořízení a zpřístupnění e-knihy knihovnou) každého business modelu ovlivňuje řada faktorů, především:

- **Počet souběžných uživatelů jednoho „výtisku“ e-knihy**
 - Nejčastěji omezení počtu souběžných uživatelů na 1, někdy na 3 uživatele, popř. bez omezení
 - V rámci modelu trvalého přístupu a v modelu pay-per-view
- **Počet výpůjček za rok/na licenci**
 - Omezení maximálního počtu výpůjček za určité období (obvykle rok)
 - V rámci modelu trvalého přístupu – především při neomezeném počtu souběžných uživatelů e-knihy, ale někdy také v kombinaci s omezením počtu souběžných uživatelů e-knihy
- **Přístup uživatelů k e-knihám**
 - Pouze on-line prohlížení přes internetový prohlížeč (dostupné odkudkoliv) nebo dokonce na on-line prohlížení umožněné pouze v prostorách knihovny
 - Off-line přístup, tj. možnost stáhnout si e-knihu do čtecího zařízení (počítač, notebook, tablet, elektronická čtečka, smartphone)
- **Digital Rights Management (DRM)**
 - Sociální DRM (vodoznak) – označení kopie e-knihy např. jménem konkrétního
 - Sociální DRM doplněné o zákaz úprav, kopírování nebo tisku e-knihy
 - Tvrdé DRM (proprietární) – úplné uzamčení e-knihy pro použití na konkrétním čtecím zařízení
- **Kompatibilita čtecích zařízení**
 - Různá čtecí zařízení (především e-čtečky) umožňují čtení různých formátů
 - Nutno zajistit více formátů pro 1 e-knihu

Vyhodnocení nákladů na vydání české elektronické knihy

Ing. Milan Drahoňovský



Náklady na vydání e-knihy – Cíle

Popsat a vyhodnotit obvyklé náklady na vydání odborné e-knihy v českém jazyce typu zdroje pro vysokoškolské studium

Varianty

1. Původní české dílo:

- a) Vydání a distribuce knihy vydavatelem
- b) Vydání knihy v přímém vztahu autor – knihovna

2. Překladová literatura s průměrným obrazovým aparátem:

- a) Vydání a distribuce knihy vydavatelem
- b) Vydání knihy v přímém vztahu autor – knihovna

Náklady na vydání e-knihy – Předpoklady

Vydání knihy v tištěné podobě a v e-podobě s sebou obvykle nese následující náklady:

Tištěná kniha	E-kniha
Autorská práva	Autorská práva
Překlad	Překlad
Redakční práce	Redakční práce
Korektura textu	Korektura textu
Grafické práce	Grafické práce
Sazba	Sazba
<i>Výroba knihy</i>	<i>Převod do e-knihy</i>
<i>Distribuce</i>	<i>Distribuce</i>
Marketing	Marketing
<i>DPH (14 % prodejní ceny)</i>	<i>DPH (20 % prodejní ceny)</i>
Režijní náklady vydavatele	Režijní náklady vydavatele

- Při výpočtech nepracujeme s:
 - Náklady na marketing, který u odborné literatury není tak běžný jako u beletrie
 - Režijními náklady vydavatele
- Autorský honorář uvažujeme jako fixní částku vycházející z počtu stran díla
- Náklady na distribuci tištěné knihy zajišťovanou vydavatelem očištěny o marži distributora → místo obvyklých nákladů 30 – 50 % ceny knihy tedy počítáme s výší 15 – 25 %
- Náklady na distribuci e-knihy uvažujeme ve výši 90 % nákladů na distribuci tištěné knihy (tj. 13,5 – 22,5 %)

- V případě vydání knihy knihovnou, která knihu primárně nechce prodávat, předpokládáme, že nevzniká povinnost platit DPH a odpadají náklady na distribuci

Náklady na vydání e-knihy – Metodika

1. Sběr dat

- Získání rámcových nákladů na vydání tištěné knihy v dané struktuře a průměrných prodejních cen od vydavatelství

2. Přepočet na modelovou tištěnou knihu

- Definování modelové knihy (300 stran, náklad 1 000 ks, průměrný obrazový aparát) a přepočet rámcových nákladů jednotlivých vydavatelů na jednu modelovou tištěnou knihu

3. Stanovení nákladů na vydání modelové tištěné knihy

- Porovnáním přepočtených nákladů všech vydavatelů získání minimálních, průměrných a maximálních nákladů na vydání modelové tištěné knihy s danou minimální, průměrnou a maximální cenou

4. Stanovení nákladů na vydání modelové e-knihy

- Očištění nákladů na vydání modelové tištěné knihy o náklady specifické pro tištěné knihy (výroba knihy – tisk, vazba apod. – náklady spojené s distribucí tištěných knih)
- Rozšíření o náklady specifické pro e-knihy (převod do formátu e-knihy, náklady spojené s distribucí e-knih, vyšší DPH)
- Cena e-knihy stanovena tak, aby byla zachována stejná marže vydavatele jako u tištěné knihy (tj. cca 80 %)

5. Stanovení nákladů na vydání modelové knihy knihovnou

- Očištění nákladů na vydání knihy (tištěné i elektronické) vydavatelem o náklady, které knihovna nehradí (DPH, distribuce)

Náklady na vydání e-knihy – Závěry

Průměrné náklady na vydání jedné tištěné odborné knihy s průměrným obrazovým aparátem jsme porovnali s průměrnými náklady na vydání stejného díla v elektronické podobě pro všechny čtyři varianty:

Náklady	Tištěná kniha		E-kniha			
	Vydavatel (české/překlad)	Knihovna (české/překlad)	Vydavatel (české)	Knihovna (české)	Vydavatel (překlad)	Knihovna (překlad)
Autorská práva / zahraniční licence	55	55	55	55	55	55
Překlad	0 / 85	0 / 85	0	0	85	85
Redakční práce a korektura textu	40	40	40	40	40	40
Grafické práce a sazba	60	60	60	60	60	60
Převod do e-knihy (resp. výroba knihy)	65	65	20	20	20	20
Distribuce	75	0	50	0	50	0
DPH	60	0	70	0	70	0
CELKEM	350 / 435	220 / 305	290	170	375	255

Náklady na vydání odborné e-knihy odpovídají cca 80 – 85 % nákladů na vydání odborné tištěné knihy

Náklady na vydání odborné e-knihy knihovnou odpovídají cca 60 – 70 % nákladů na vydání odborné e-knihy vydavatelem

Vyhodnocení nákladů na zpřístupnění e-knih

Ing. Milan Drahoňovský



Vyhodnocení nákladů na zpřístupnění e-knih – Cíle

1. Vyhodnocení odpovídajících nákladů na vytvoření, provoz a údržbu softwarové aplikace pro dočasné zpřístupnění (výpůjčku) elektronických knih
2. Návrh metodiky kalkulace optimálních poplatků z prodeje licencí knihovnám

Náklady na vytvoření a provoz SW aplikace – Předpoklady

Vstupy

- Zahraniční zkušenosti
- Diskuse s lokálními partnery věnujícími se nákupu EIZ
- Vlastní zkušenosti

Předpoklady pro stanovení výše nákladů na přípravu aplikace

- Výpočet pro **NTK**, která disponuje veškerým dalším potřebným SW a HW
- **Mzdové náklady** na jednoho programátora ve výši **720 000 Kč**
- Tvorba SW aplikace zajištěna minimálně 4-členným týmem programátorů během minimálně 4-měsíční doby zpracování (tzn. celkem **320 pracovních dní** za celý tým)
- 3-leté odpisové období → reinvestice každý 4. rok → **reinvestice** stanovena ve výši **25 % investice**
- **Správa a provoz** aplikace zajištěna programátorem, který využívá svou kapacitu ve výši **0,4 úvazku**
- **Údržbu** aplikace zajišťuje programátor kapacitou **0,1 úvazku**
- Server pro převod e-knih do formátu chráněného DRM - Adobe Content Server → náklady na provoz odpovídají licenčním podmínkám poskytovatele → 10 000 USD za licenci, 1 500 USD za údržbu a poplatky za každou vypůjčenou knihu (nezapočten do investice, resp. provozních nákladů)

Náklady na vytvoření a provoz SW aplikace – Závěry

Náklady	1. rok (Kč)	2. rok (Kč)	3. rok (Kč)	4. rok (Kč)
Investiční náklady *				
SW příprava – aplikace	1 000 000	0	0	0
SW napojení aplikace na knihovnu	50 000	0	0	0
SW úpravy (4. rok) ve výši 25 % investice	0	0	0	250 000
HW (současná infrastruktura NTK)	0	0	0	0
Provozní náklady (roční)				
Mzdové náklady programátora – provoz	288 000	288 000	288 000	288 000
Mzdové náklady programátora – údržby	72 000	72 000	72 000	72 000
Provozní náklady (ostatní)	25 000	25 000	25 000	25 000
Content server – licence	250 000	250 000	250 000	250 000
Content server – údržba	30 000	30 000	30 000	30 000
CELKEM (investice, provoz)	1 715 000	665 000	665 000	915 000

* Odhad investičních nákladů, zpřesnění kalkulace po vydefinování funkční specifikace aplikace

Nutné zvážit investici do vlastní aplikace!

- V současné době na českém trhu několik obchodníků využívajících obdobné aplikace pro zpřístupnění EIZ → možnost hostování služby pro výpůjčku u takového dodavatele

Metodika kalkulace poplatků z prodeje licencí

Předpoklady

- Metodika navržena pro **umoření nákladů (investice)** → knihovna nebude v rámci vlastní kalkulace uvažovat o zisku

Metodika / Závěr

- Poplatek za licenci na technické zajištění dočasného zpřístupnění e-knihy knihovnou počítán jako **suma investičních nákladů (resp. ročních odpisů) a provozních nákladů** podělená **počtem knihoven**, které projeví zájem na projektu kooperovat
- Zvážení uzavření rámcové smlouvy s poskytovatelem aplikace na e-výpůjčku (služba)

Vyhodnocení návratnosti investice na vydání české e- knihy

Ing. Petra Píšťková



Návratnost investice na vydání e-knihy – Cíle

Propočet návratnosti (resp. výnosnosti) investice vynaložené na vydání české elektronické knihy

Varianty

1. Vydání a distribuce knihy vydavatelem
 - Kolik e-knih musí vydavatel prodat, aby pokryl vynaložené finanční prostředky
2. Vydání e-knihy v přímém vztahu autor – knihovna
 - Kolikrát musí knihovna e-knihu, kterou sama vydala, půjčit, aby pokryla náklady na její vydání

Návratnost investice VYDAVATELE – Metodika

- Výnosnost investice počítána jako podíl čistého zisku z investice (tj. výnosy – náklady) a nákladů na investici
- Zjišťovali jsme, kolik e-knih musí vydavatel prodat, aby pokryl vynaložené fin. prostředky → požadovali jsme **nulovou hodnotu ukazatele výnosnosti investice** → zjednodušený výpočet:

$$\text{výnosy} - \text{fixní náklady} - \text{variabilní náklady} = 0$$

$$(\text{cena} * \text{počet prodaných kusů}) - \text{fixní náklady} - [\text{cena} * (1 - \text{DPH}) * \text{sazba distribuce} * \text{počet prodaných kusů}] - (\text{DPH} * \text{cena} * \text{počet prodaných kusů}) = 0$$

- Počet prodaných kusů (tj. hledaná hodnota) je jedinou neznámou této rovnice

Návratnost investice VYDAVATELE – Předpoklady

Vstupy

- **Prodejní cena** modelové e-knihy stanovena ve stejné výši pro české dílo i pro překladovou literaturu:
 - 245 Kč – minimální cena
 - 355 Kč – průměrná cena
 - 410 Kč – maximální cena
- **Fixní náklady** přejaty z dříve vypočtených minimálních, průměrných a maximálních nákladů na vydání e-knihy
- **Variabilní náklady** – náklady na distribuci (13,5 % - 18% - 22,5%) a DPH (sazba 20 %)

Předpoklad výpočtu

- Předpoklad pouze takového objemu prodejů (výnosů), který pokryje náklady na investici (celkové náklady na vydání modelové e-knihy)

Návratnost investice VYDAVATELE – Závěry (1/2)

Původní české dílo

	Minimální (Kč)	Průměrné (Kč)	Maximální (Kč)
Fixní náklady	84 000	168 468	274 000
Variabilní náklady	37 428	88 415	167 952
Výnosy	121 520	257 020	441 980
Počet prodaných e-knih	496	724	1 078
Výnosnost investice	0,08%	0,05%	0,01%

- Aby se vydavateli splatila investice na vydání původního českého díla v e-podobě, musí prodat **496** „výtisků“ této e-knihy v případě **min. nákladů** až **1 078** „výtisků“ v případě **max. nákladů**

Překladová literatura

	Minimální (Kč)	Průměrné (Kč)	Maximální (Kč)
Fixní náklady	134 221	254 013	424 000
Variabilní náklady	59 764	133 233	259 874
Výnosy	194 040	387 305	683 880
Počet prodaných e-knih	792	1 091	1 668
Výnosnost investice	0,03%	0,02%	0,00%

- Aby se vydavateli splatila investice na vydání překladového díla v e-podobě, musí prodat **792** „výtisků“ této e-knihy v případě **min. nákladů** až **1 668** „výtisků“ v případě **max. nákladů**

Návratnost investice VYDAVATELE – Závěry (2/2)

Faktory ovlivňující výnosnost investice

- **Prodejní cena**, resp. veškeré faktory ovlivňující výši prodejní ceny a tedy i výnosů:
 - Cenová politika vydavatele
 - Výše požadované marže
 - Slevové akce
- **Fixní náklady** – schopnost vydavatele snížit alespoň některé fixní náklady
- **Sazba DPH**, tj. změny její výše

Další faktory neovlivňující počet prodaných kusů e-knihy potřebný pro splacení investice, ale mající vliv na to, bude-li tohoto počtu při dané ceně vůbec dosaženo a za jaký časový horizont:

- „**Konkurenční**“ knihy (tj. odborné e-knihy s podobnou tematikou)
- **Popularita** oboru, na který je kniha zaměřena
- **Kupní síla** cílových čtenářů

Návratnosti investice KNIHOVNNY – Metodika

- Zjišťovali jsme, kolikrát a za jakou hypotetickou cenu by teoreticky musela knihovna e-knihu, kterou sama vydala, půjčit, aby pokryla náklady na její vydání
- Knihovna e-knihy, které sama vydá, primárně nechce prodávat → není stanovena prodejní cena modelové e-knihy → metoda výpočtu jiná než v případě vydavatele:

1. Výpočet stávajícího průměrného počtu výpůjček knihy (titulu) během její životnosti



2. Stanovení potenciálního počtu výpůjček e-knihy během její životnosti



3. Výpočet hypotetických nákladů na jednu výpůjčku (resp. ceny jedné výpůjčky)

Návratnost investice KNIHOVNY – Předpoklady (modelový příklad)

- Výpočet pro knihy pořízené NTK v roce **2009**
- Poskytnuté počty výpůjček jednotlivých knih v průměru **za období 3 let**
- Průměrná „obsahová“ **životnost** odborné, spíše technicky zaměřené, literatury **5 let**
- Počet výpůjček titulu během 5 let **rozložen v poměru 55 %** výpůjček v prvních 3 letech a **45 %** výpůjček v posledních 2 letech
- Knihovna vydává v e-podobě pouze tituly, u kterých lze očekávat větší zájem ze strany čtenářů, tj. **minimálně 9 výpůjček během prvních 3 let od vydání e-knihy**
- Stávající výpůjčky nejvíce půjčovaných knih v NTK generují pouze studenti ČVUT a VŠCHT (5 900 osob)
- **Průměrný podíl studentů ČVUT a VŠCHT**, kteří jsou zákazníky knihovny, na celkovém počtu studentů ČVUT a VŠCHT je **cca 20 %** → „**koeficient zájmu studentů o nabídku titulů NTK**“
- Za **potenciální zákazníky** NTK v případě rozšíření výpůjček e-knih považujeme všechny studenty vysokých škol v ČR s výjimkou VŠ zaměřených na čistě humanitní obory (387 000 osob, resp. po aplikaci koeficientu zájmu o nabídku titulů NTK 77 400 osob)
- Průměrné náklady na vydání odborné e-knihy s průměrným obrazovým aparátem:
 - **Původní české dílo: 85 000 Kč** (minimální), 170 000 Kč (průměrné), 275 000 Kč (maximální)
 - **Překládová literatura: 135 000 Kč, 255 000 Kč, 425 000 Kč**
- Knihovna má **vlastní technické řešení pro zajištění zabezpečení a výpůjčky e-knih**, přičemž toto technické řešení je financováno z účelové dotace, tj. jeho náklady nevstupují do nákladů na výpůjčku e-knihy

Návratnost investice KNIHOVNY – Závěry (1/2)

Tabulky níže ukazují výslednou hypotetickou cenu, kterou by **při stanoveném celkovém počtu potenciálních výpůjček za dobu životnosti knihy měl teoreticky každý zájemce o výpůjčku knihovně zaplatit, aby knihovna pokryla své náklady na vydání této e-knihy.**

Původní české dílo	Minimální náklady	Průměrné náklady	Maximální náklady
Náklady na vydání e-knihy	84 000 Kč	168 468 Kč	274 000 Kč
Počet stávajících výpůjček za 5 let*	47	47	47
Počet potenciálních výpůjček za 5 let**	656	656	656
Náklady (cena) 1 výpůjčky	128 Kč	257 Kč	418 Kč

Překládová literatura	Minimální náklady	Průměrné náklady	Maximální náklady
Náklady na vydání e-knihy	134 221 Kč	254 013 Kč	424 000 Kč
Počet stávajících výpůjček za 5 let*	47	47	47
Počet potenciálních výpůjček za 5 let**	656	656	656
Náklady (cena) 1 výpůjčky	205 Kč	387 Kč	646 Kč

* Pouze stávající zákazníci NTK

** Odhad za celou ČR, tj. pro všechny studenty VŠ nehumanitních oborů

Např. při investici cca **85 000 Kč** do vydání e-knihy by pro splacení nákladů na vydání této e-knihy musela knihovna tuto e-knihu za dobu její životnosti vypůjčit **cca 660-krát** a i při dosažení takové výše počtu výpůjček by ještě teoreticky musela každou výpůjčku **zpoplatnit částkou cca 130 Kč.**

Návratnost investice KNIHOVNY – Závěry (2/2)

Faktory ovlivňující výnosnost investice

- **Fixní náklady na vydání e-knihy** – pokud je knihovna schopna snížit některé (popř. všechny) fixní náklady (autorský honorář, překlad, redaktorské práce, korektury textu, grafické práce, sazba, resp. převod do formátu e-knihy) → nižší náklady resp. „cena“ jedné výpůjčky
- **Životnost titulu** – pokud obsahová životnost delší než 5 let → potenciál dosažení většího počtu výpůjček za dobu životnosti → nižší náklady resp. „cena“ jedné výpůjčky
Knihovna by se při vydávání vlastních e-knih měla zaměřit na tituly s delší životností
- **Popularita vydané e-knihy** – pokud větší popularita díla → větší poptávka, resp. vyšší počet výpůjček → nižší náklady resp. „cena“ jedné výpůjčky
Knihovna by se při vydávání vlastních e-knih měla zaměřit na tituly s velkou stávající, resp. očekávanou poptávkou
- **Neomezený počet paralelních výpůjček** – pokud umožněn neomezený počet souběžných uživatelů → možné dosažení vyššího počtu výpůjček → nižší náklady resp. „cena“ jedné výpůjčky
- **Počet potenciálních zákazníků knihovny** – pokud díky dostupnější a pohodlnější e-výpůjčce vyšší počet potenciálních zákazníků než uvažovaných 20 % studentů VŠ exaktního zaměření → možné dosažení vyššího počtu výpůjček → nižší náklady resp. „cena“ jedné výpůjčky

Právní analýza zpřístupnění e-knih v českých knihovnách

JUDr. Jaromír Šavelka

Ústav práva a technologií, Masarykova
univerzita v Brně



Právní rámec - představení

- **Vydávání** e-knih
- **Prodej** vlastním nákladem vydaných e-knih
- **Zisk** z prodaných e-knih
- **Zpoplatnění výpůjčky** e-knih
- Právní **rizika** spojená s e-knihami

Zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (**rozpočtová pravidla**), ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 257/2001 Sb., o knihovnách a podmínkách provozování veřejných knihovnických a informačních služeb (**knihovní zákon**), ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (**autorský zákon**), ve znění pozdějších předpisů

Vydávání e-knih

- Klíčovým faktorem je **právní status knihovny**
- Většinou jde o **příspěvkové organizace**
(pozor není tomu tak vždy – např. institucionální knihovny)
- Základní právní úprava příspěvkových organizací:
 - **Zákon o rozpočtových pravidlech**
- **Zřizovací listina** příspěvkové organizace

*NTK za podmínek stanovených právními předpisy [...] **vydává** [...] drobné tisky a publikace [...]*

Hlavními úkoly a činnostmi NTK jsou v souladu se zřizovací listinou [...] zajišťování komunikace s uživatelskou veřejností, marketing fondů a služeb NTK a dalších činností včetně vydávání účelových publikací v oblasti odborné působnosti NTK [...]

Prodej vlastním nákladem vydaných e-knih

- Klíčovým faktorem je opět **právní status knihovny**

*NTK za podmínek stanovených právními předpisy [...] **prodává** drobné tisky a publikace [...]*

Zisk z prodaných e-knih

*Příspěvková organizace hospodaří s peněžními prostředky získanými hlavní činností a peněžními prostředky přijatými ze státního rozpočtu pouze v rámci finančních vztahů stanovených zřizovatelem. Dále příspěvková organizace hospodaří s prostředky svých fondů, s **prostředky získanými jinou činností** [...]*

*Hospodářský výsledek příspěvkové organizace je tvořen výsledkem hospodaření z hlavní činnosti a **ziskem vytvořeným v jiné činnosti** po zdanění.*

- Přistupují různá externě a interně stanovená **omezení**

Zpoplatnění výpůjčky e-knih

Veřejné knihovnické a informační služby spočívají ve:

- a) Zpřístupňování **knihovních dokumentů** z knihovního fondu knihovny nebo prostřednictvím meziknihovních služeb z knihovního fondu jiné knihovny;*
- b) [...]*

*Veřejné knihovnické a informační služby [...] je provozovatel knihovny povinen poskytovat **bezplatně** [...]*

Pozn.:

Knihovním dokumentem [...] informační pramen evidovaný jako samostatná jednotka knihovního fondu knihovny [...]

Právní rizika spojená s e-knihami

- Odlišné pojetí **elektronické a hmotné rozmnoženiny** v autorském zákoně

*Rozšiřováním originálu nebo rozmnoženiny díla se rozumí zpřístupňování díla v **hmotné podobě** prodejem nebo jiným převodem vlastnického práva k originálu nebo k rozmnoženině díla, včetně jejich nabízení za tímto účelem.*

- Faktická nemožnost zamezit **nekontrolovatelnému kopírování** elektronického obsahu

*Za užití díla podle tohoto zákona se nepovažuje **užití pro osobní potřebu** fyzické osoby, jehož účelem není dosažení přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu, nestanoví-li tento zákon jinak. [...] Do práva autorského tak nezasahuje ten, kdo pro svou osobní potřebu zhotoví záznam, rozmnoženinu nebo napodobeninu díla.*

Vyhodnocení ekonomické efektivnosti nákupu e-knihy pro knihovnu

Ing. Petra Píšťková



Ekonomická efektivnost nákupu e-knihy – Cíle

Vyhodnocení rozdílu nákladů na pořízení tradiční papírové knihy a e-knihy za předpokladu stejného počtu výpůjček uživateli knihovny

Varianty

1. Nákup pro jednoho souběžného uživatele
2. Nákup pro tři souběžné uživatele
3. Nákup pro neomezený počet registrovaných uživatelů
4. Dočasné zpřístupnění v rámci předplatného
5. „Pay-per-view“ (platba za využití)

Ekonomická efektivnost nákupu e-knihy – Předpoklady

Vycházíme z následujících obecných předpokladů platných pro všech pět variant:

- Výpůjční doba tištěné knihy 1 měsíc → maximální počet výpůjček jednoho výtisku tištěné knihy 12 za rok
- Výpůjční doba **e-knihy 14 dní**
- Uživatelům je **umožněn off-line** přístup k vypůjčené e-knize
- Knihovna má **vlastní technické řešení** pro zajištění zabezpečení a výpůjčky e-knih, přičemž náklady tohoto technického řešení nevstupují do nákladů na nákup e knihy knihovnou od vydavatele
- Náklady na vydání **e-knihy odpovídají 80 %** nákladů na vydání tištěné knihy
- Cena e-knihy závisí kromě jiného na popularitě oboru, na který je kniha zaměřena, tj. **velikosti trhu (potenciálním počtu zákazníků)** pro vydavatele
- Vydavatel chce během předpokládané obsahové životnosti e-knihy alespoň **pokrýt své náklady** na vydání e-knihy a dosáhnout přiměřeného zisku

Dále vycházíme z některých specifických předpokladů platných pouze pro konkrétní variantu.

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

Nákup pro jednoho souběžného uživatele (1:1)

Specifické předpoklady

- Maximální počet výpůjček e-knihy v rámci jedné licence je 24 za rok

Stanovení nákladů na pořízení e-knihy

- Model kopíruje výpůjčky tištěných knih → cena licence na e-knihu odvozená z ceny tištěné knihy, resp. z ceny e-knihy, za současného zohlednění vyššího počtu potenciálních výpůjček za rok
- „Férová“ cena licence na e-knihu by měla ležet v intervalu s těmito hraničními hodnotami:
 - **Minimální cena licence – cena e-knihy**, tj. cca **80 % ceny tištěné knihy**
 - **Maximální cena licence – 2x ceny e-knihy**, tj. cca **160 % ceny tištěné knihy**
- Konkrétní výše ceny licence na e-knihu by měla být výsledkem jednání mezi vydavatelem a knihovnou, přičemž knihovna by měla vycházet ze stávajícího, resp. očekávaného, počtu výpůjček

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

Nákup pro tři souběžné uživatele (1:3)

Specifické předpoklady

- Maximální počet výpůjček e-knihy v rámci jedné licence je 72 za rok

Stanovení nákladů na pořízení e-knihy

- Stále podoba s modelem výpůjčky tištěných knih → cena licence na e-knihu odvozená z ceny tištěné knihy, kterou však knihovna zakoupí ve 3 výtiscích, za současného zohlednění vyššího počtu potenciálních výpůjček za rok, resp. za životnost knihy
- „Férová“ cena licence na e-knihu by měla ležet v intervalu s těmito hraničními hodnotami:
 - **Minimální cena licence – 3x cena e-knihy**, tj. cca **240 % ceny tištěné knihy**
 - **Maximální cena licence – 6x ceny e-knihy**, tj. cca **480 % ceny tištěné knihy**
- Opět záleží na jednání s konkrétním vydavatelem (jeho požadavcích, averzi k riziku souvisejícím s elektronickým formátem atd.) a na počtu výpůjček, které knihovna pro konkrétní titul očekává

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

Nákup pro neomezený počet registrovaných uživatelů, 1:n (1/2)

Specifické předpoklady (modelový příklad)

- Výpočet pro **NTK**
- Modelová publikace typu zdroje pro VŠ studium z oboru **chemie**
- Životnost této publikace je **5 let** → vydavatel chce pokrýt náklady na vydání e-knihy a dosáhnout požadované výše zisku během 5 let
- Zachována **nutnost fyzické přítomnosti** nového zákazníka v knihovně **pro získání registrovaného členství** → při zpřístupnění e-knihy knihovnou se neočekává nárůst počtu mimopražských zákazníků
- **Celkový trh pro chemickou literaturu** tvořený všemi VŠ studenty chemických oborů v rámci celé ČR, tj. cca **10 000 osob**
- **Pražský trh pro chemickou literaturu** představuje cca **50 % celkového trhu**
- Za **potenciální zájemce o výpůjčku** modelové publikace v elektronické podobě na území Prahy považujeme tu část VŠ studentů chemických oborů, kteří jsou registrovanými zákazníky NTK, tj. cca **700 osob** (14 % pražského, resp. 7 % celého trhu pro chemickou literaturu)

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

Nákup pro neomezený počet registrovaných uživatelů, 1:n (2/2)

Stanovení nákladů na pořízení e-knihy

- Stanovit si očekávanou výši celkových tržeb z prodeje e-knihy na základě celkových nákladů na vydání e-knihy a požadované marže
- Odhadnout velikost trhu, pro který je e-kniha určena, tj. počet potenciálních kupců v celé ČR
- Odhadnout podíl lokálního trhu na celkových tržbách
- Odhadnout podíl lokálního trhu, který vydavatel může kvůli zpřístupnění e-knihy v knihovně ztratit, tj. pro zjednodušení se může jednat o podíl lokálního trhu, který je danou knihovnou obsluhován
- Vyčíslit „ztrátu“ tržeb, kterou může vydavatel utrpět na lokálním trhu zpřístupněním e-knihy v knihovně
- Stanovit cenu licence pro knihovnu maximálně ve výši této potenciální „ztráty“ tržeb

**Cena licence na e-knihu
pro neomezený počet
uživatelů**

=

**Očekávaná výše tržeb
vydavatele za dobu
životnosti e-knihy**

**Podíl lokálního trhu
na celém českém trhu
pro daný obor**

**Podíl lokálního trhu
obsluhovaného
knihovnou**

- Účelem výpočtu pouze rámcové nastavení metody pro stanovení ceny licence; konečná cena závisí na konkrétních vyjednáváních mezi knihovnou a vydavatelem → její výše kompromis mezi oběma stranami

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

Dočasné zpřístupnění v rámci předplatného

Specifické předpoklady

- Zpřístupnění **neomezenému počtu souběžných uživatelů** → stejné předpoklady jako v případě trvalého nákupu pro neomezený počet souběžných uživatelů
- Navíc předpoklad **roční platnosti licence**

Stanovení nákladů na pořízení e-knihy

- Stejný postup jako v případě trvalého nákupu pro neomezený počet souběžných uživatelů
- Předplatné ale omezeno pouze na 1 rok, přičemž životnost díla (tj. realizace prodejů) je 5 let → výsledná potenciální „ztráta“ realizovaná vydavatelem v důsledku zpřístupnění e-knihy v knihovně by měla být rozložena do těchto 5 let → cena roční předplatitelské licence v průměru 20 % předpokládané realizované „ztráty“

$$\text{Cena ročního předplatného e-knihy} = \frac{\text{Očekávaná výše tržeb vydavatele za dobu životnosti e-knihy} * \text{Podíl lokálního trhu na celém českém trhu pro daný obor} * \text{Podíl lokálního trhu obsluhovaného knihovnou}}{\text{Očekávaná doba životnosti publikace}}$$

- Hodnota novinky větší než hodnota publikace, která už je na trhu několik let → lze očekávat, že vydavatel bude v prvním roce (resp. prvních letech) vydání e-knihy požadovat vyšší cenu předplatného než v letech následujících
- Účelem pouze rámcové nastavení metody pro stanovení ceny ročního předplatného; konečná cena předplatného opět vycházet z konkrétních vyjednávání mezi knihovnou a vydavatelem

Ekonomická efektivita nákupu e-knihy

„Pay-per-view“ (platba za využití)

Specifické předpoklady

- Zpřístupnění jednomu souběžnému uživateli
- Maximální počet výpůjček e-knihy v rámci jedné licence je 24 za rok
- Životnost e-knihy je 5 let a knihovna chce zajistit její zpřístupnění po celou tuto dobu
- Výše ročního fixního poplatku odpovídá výši poplatku za zpřístupnění obdobné databáze EIZ

Stanovení nákladů na pořízení e-knihy

- Podobnost modelu trvalého nákupu pro jednoho souběžného uživatele → cena jedné výpůjčky e-knihy odvozená z ceny tištěné knihy (resp. z ceny e-knihy) za současného zohlednění vyššího počtu potenciálních výpůjček za rok
- „Férová“ cena jedné výpůjčky e-knihy na 14 dní by se měla pohybovat v těchto relacích:
 - **Minimální cena** – by měla vycházet z maximálního možného počtu realizovaných výpůjček za rok

$$\frac{\text{Cena e-knihy}}{\text{Maximální počet výpůjček za rok}} = \frac{\text{Cena e-knihy}}{24} = \frac{0,8 * \text{cena tištěné knihy}}{24}$$

- **Střední hodnota ceny** - by měla vycházet z reálného průměrného počtu realizovaných výpůjček knih z daného segmentu za rok

$$\frac{\text{Cena e-knihy}}{\text{Prům. počet výpůjček v daném segmentu za rok}} = \frac{0,8 * \text{cena tištěné knihy}}{\text{Prům. počet výpůjček v daném segmentu za rok}}$$

- **Maximální cena výpůjčky** – by neměla překročit **50 % ceny e-knihy**, tj. cca **40 % ceny tištěné knihy**, aby tento model měl stále pro knihovnu smysl

Identifikace ekonomických rizik spojených se zpřístupněním českých e-knih v českých knihovnách

Ing. Milan Drahoňovský



Identifikace ekonomických rizik – Cíle

1. Identifikace rizik vyplývajících ze zpřístupnění e-knih v knihovnách pro jednotlivé účastníky zprovoznění
2. Prognóza dopadů zpřístupnění e-knih na běžnou výpůjčku české odborné knihy

Identifikovaná rizika (1/2)

Celkem bylo identifikováno 12 rizik ekonomického, technického či jiného charakteru

Č.	Název rizika	Nositel rizika	Popis rizika
Ekonomická			
1	Ztráta části honoráře	Autor	Pokud honorář stanoven jako podíl na výnosech z realizovaných prodejů a dojde ke snížení prodejů titulu
2	Pokles zájmu o koupi e-knih	Autor Vydavatel	Přesun potenciálních kupců e-knihy k využití služeb knihovny → negativní dopad na výnosy (resp. zisky) vydavatele, popř. autora
3	Nelegální sdílení obsahu e-knih	Autor Vydavatel Knihovna	Riziko vyšší než u tištěných knih. Promítá se do dalších rizik: <ul style="list-style-type: none"> • Snížení prodejů e-knih → vznik ztráty na straně vydavatele • Snížení prodejů e-knih → pokles honoráře autora • Zajištění vydavatelů proti tomuto riziku → nárůst cen e-knih pro knihovny
4	Nevýnosnost, resp. dlouhá doba návratnosti investice do platformy	Provozovatel platformy	Zpřístupnění e-knih v knihovnách je úplnou novinkou na stále ještě velmi mladém a malém trhu e-knih → hrozí malý zájem uživatelů a tedy i knihoven → provozovatel platformy (agregátor) nepokryje svou investici, resp. doba návratnosti bude delší
5	Vyšší náklady na nákup e-knih knihovnou	Knihovna	Snaha vydavatelů předem se zajistit proti riziku nelegálního sdílení, popř. ztráty části kupců → ceny e-knih pro knihovny mohou být výrazně vyšší než ceny tištěných knih → nutné zajistit dodatečné finanční prostředky nebo omezit zdroje pro nákup knih tištěných
6	Malý zájem o e-knihy ze strany uživatelů knihovny	Knihovna	Zájem zákazníků knihovny o zakoupený odborný titul v e-podobě menší, než knihovna očekávala → knihovna uhradí vyšší náklady na pořízení e-knihy, které už následně nelze nijak snížit

Identifikovaná rizika (2/2)

Č.	Název rizika	Nositel rizika	Popis rizika
Ekonomická			
7	Nevýnosnost, resp. dlouhá doba návratnosti investice do vydání e-knihy knihovnou	Knihovna	Knihovna sama vydává e-knihy → nebude schopná snížit náklady na vydání e-knihy → pořízení e-knihy vlastními silami velmi nákladné → vzhledem k nemožnosti zpoplatnění výpůjčky nepokrytí nákladů, popř. až po dlouhé době
8	Krach provozovatele platformy (agregátora)	Knihovna	Přístup k e-knihám zajištěn třetím subjektem → subjekt zkrachuje → knihovna ztratí dočasně přístup k e-knihám, které zakoupila
Technická			
9	Prolomení zabezpečení e-knihy	Provozovatel platformy	Zabezpečení e-knihy proti tisku, kopírování a nelegálnímu sdílení může být uživatelem prolomeno
Ostatní			
10	Poskytnutí identity uživatelů	Knihovna	Provoz platformy zajištěn třetím subjektem (agregátorem) → pro autentizaci uživatelů používá jiný software než knihovna → agregátor od knihovny může požadovat předání identit jejích uživatelů
11	Dvojitá autentizace	Uživatel	Provoz platformy zajištěn třetím subjektem (agregátorem) → pro autentizaci uživatelů používá jiný software než knihovna → uživatel knihovny se možná bude muset přihlašovat nejen do systému knihovny, ale také agregátora
12	Ztráta soukromí	Uživatel	Provoz platformy zajištěn třetím subjektem (agregátorem) → může sledovat a zaznamenávat potřeby, zájmy a zvyklosti konkrétních uživatelů

Prognóza dopadů zpřístupnění e-knih na běžnou výpůjčku

Tři možné scénáře

- **Komplementární efekt** – e-kniha se stane komplementem (doplňkem) tištěné knihy → běžná výpůjčka beze změny
- **Substituční efekt** – e-kniha se stane substitutem (náhradou) tištěné knihy → běžná výpůjčka nulová
- **Smíšený efekt** – e-kniha částečně doplní a částečně nahradí tištěnou knihu → běžná výpůjčka se částečně sníží na úkor e-výpůjčky

Faktory

- **Preference čtenářů** – reálný zájem čtenářů odborné literatury o elektronický formát
- **Typ / obor knihy** – převážně textové odborné publikace „vhodnější“ pro elektronický formát (tj. možný větší nárůst poptávky, popř. přesun od běžné výpůjčky k e-výpůjčce) než odborné publikace s náročným grafickým aparátem
- **Popularita titulu** – velmi populární tituly s častým převisem poptávky nad nabídkou knihovny → po zpřístupnění titulu v e-podobě možný velký nárůst poptávky po této e-knize a časem i přesun části uživatelů
- **Propagace e-knih knihovnou** – stejně jako při zavádění jakékoliv jiné nové služby

Závěry analýzy



Hlavní závěry studie a doporučení

- Z nákladového pohledu se **fyzická kniha oproti kvalitní e-knize výrazně neliší** → náklady na vydání odborné e-knihy odpovídají cca 80 – 85 % nákladů na vydání odborné tištěné knihy
- Vzhledem k vysokým nákladům na zpřístupnění e-knihy (investice do platformy a provozní náklady na správu, udržení a rozvoj aplikace) vhodné **zvážit uzavření obchodního partnerství** s některým z obchodníků s EIZ
- **Hodnocení investice** v knihovně by mělo probíhat **dle kritérií** jako v případě jakékoliv jiné investice (nutnost výnosnosti investice)
- Upravení **stanov a zakladatelských listin** knihovny pro možnost půjčování e-knih
- Přenesení a plné **využití zkušeností** s nákupem **EIZ** rovněž na oblast e-knih
- **Zahájení diskuse** o realizaci e-výpůjčky s českými nakladateli
- Realizace **pilotního projektu** pro vydání e-knihy a její následné **půjčování** zákazníkům
- Před realizací pilotního projektu vydání vlastní e-knihy, **plná orientace na trh** (tržní analýza)
- **Komplexní uchopení** tématu e-knihy v rámci celé ČR pro nastavení (ovlivnění) pravidel trhu



Deloitte označuje jednu či více společností Deloitte Touche Tohmatsu Limited, britské privátní společnosti s ručením omezeným zárukou, a jejích členských firem. Každá z těchto firem představuje samostatný a nezávislý právní subjekt. Podrobný popis právní struktury společnosti Deloitte Touche Tohmatsu Limited a jejích členských firem je uveden na adrese www.deloitte.com/cz/onas.